



พัฒนาทักษะการขายและศิลปะการจูงใจลูกค้าสำหรับนักขายมืออาชีพ

Selling Skills & The Art of Motivation for Professional Sale



คุณเพียง...ตัดสินใจแล้วว่า คุณคือนักขายมืออาชีพ

วันที่จัด รุ่น 2 วันศุกร์ที่ 18 มิถุนายน 2564

เวลา 09:00 – 16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รัับจำนวน 15 ท่าน

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

ทักษะการขายมีกระบวนการขายเป็นกรอบในการฝึกฝนและปฏิบัติอย่างชัดเจน เริ่มตั้งแต่การแนะนำตัว การนำเสนอ การค้นหาความต้องการ การเจรจาต่อรอง การปิดการขาย และการบริการหลังการขายมืออาชีพในหลักสูตรนี้มีเทคนิคและเคล็ดลับในการพัฒนาตัวเองกับขั้นตอนต่างให้มีประสิทธิภาพได้เพียงแค่มุ่งมั่นกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนว่า...คุณต้องการเป็นนักขายมืออาชีพ

การขายเป็นศิลปะแห่งการผสมผสานศาสตร์และศิลป์ในการเรียนรู้จิตใจมนุษย์ที่ชื่อว่า ลูกค้า ดังนั้นคุณจะได้เรียนรู้และฝึกฝน หลักการทางจิตวิทยาแบบประยุกต์ใช้ได้จริง และยังเพิ่มเสน่ห์ให้เป็นนักขายที่เข้าถึงหัวใจลูกค้าได้อย่างน่ามหัศจรรย์ เช่น การฟังได้ยินในสิ่งที่ลูกค้าไม่ได้พูด กฎแห่งสำคัญในการโน้มน้าวและจูงใจลูกค้า การเปลี่ยนข้อขัดแย้งให้เป็นการเพิ่มยอดขาย แน่นอนสิ่งสำคัญคือคุณต้องตัดสินใจว่า...คุณต้องการฝึกฝนและอดทนปฏิบัติจนกว่าจะสำเร็จในฐานะนักขายมืออาชีพ

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. สร้างความตระหนักรู้ในการสร้างคุณค่า และเพิ่มมูลค่าให้พนักงานขาย มีความเชื่อมั่น และมุ่งมั่นพัฒนาตัวเองในการเป็นนักขายมืออาชีพ ด้วยการตัดสินใจของตัวเอง
2. สามารถพัฒนาทักษะที่จำเป็นในการทำงานขายให้ประสบความสำเร็จด้วยการปฏิบัติจริงในห้องเรียน
3. สามารถเสริมเสน่ห์ให้เป็นนักขายที่ครบเครื่องด้วยการใช้ศิลปะผสมผสานในการทำงานขายด้วยหลักการทางจิตวิทยา ให้กลายเป็นนักขายในดวงใจลูกค้า

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

พนักงานขายและบริการ หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ที่มีความสนใจทุกท่าน

วิทยากร **คุณสุณิชา ขอบชัย**

วิทยากร ที่ปรึกษา และได้ซ์พัฒนาศักยภาพ

หัวข้ออบรมและสัมมนา

- **สำรวจมุมมอง กับคำว่า นักขายมืออาชีพ**
 - การขายคืออะไร?
 - นักขายคือใคร? ลูกค้าคือใคร?
 - นักขายมืออาชีพมีลักษณะอย่างไร?
 - คุณมีเป้าหมายอย่างไรกับการพัฒนาทักษะการขายและศิลปะการจูงใจลูกค้า
 - Workshop : ขวนคุย ขวนคิด กับการพัฒนาเส้นทางการเป็นนักขายทางโทรศัพท์ของตัวเอง
- **พัฒนาทักษะการขายในฐานะมืออาชีพ**
 - รู้จักขั้นตอนการขาย
 - ทักษะการขาย
 - Workshop : แสดงบทบาทสมมติ Role Play การขายสินค้า
 - วิทยากร Feedback และลงสนาม Show & Share
- **ศิลปะการโน้มน้าวและจูงใจลูกค้า**
 - หลักการจิตวิทยาเชิงประยุกต์
 - กฎแห่งสำคัญในการโน้มน้าวและจูงใจคน
 - เทคนิคการจูงใจคนกลุ่มต่างๆ
 - เสริมเสน่ห์สร้างความประทับใจด้วยหลักจิตวิทยาเชิงบวก
 - Workshop : เลือกเรื่องที่ชอบและแชร์ประสบการณ์การเปลี่ยนแปลง
- **คุณสมบัตินักขายมืออาชีพในแบบคุณ**

😊 **หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้** 😊

- ❖ **ปั้นนักขายมือใหม่ สู่เป้าหมายมืออาชีพ**
- ❖ **สุดยอดนักขายเชิงรุก**
- ❖ **กลยุทธ์การสื่อสารกับคนหลากหลายสไตล์ ให้ได้ทั้งใจได้ทั้งงาน**

สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

ที่ 02-717-3000 ต่อ 81, Email: et@tpa.or.th